

UNIVERSIDAD CATÓLICA

SAN PABLO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO EMPRESARIALES PROGRAMA
PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS



“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SALUD,
CUIDADO Y BELLEZA DEL CABELLO EN LA CIUDAD DE AREQUIPA 2014”

Presentada por los Bachilleres:

Sandra Carina Cuadros Pizarro

Víctor Rodrigo Vilcapaza Colquehuanca

Para optar el Título Profesional de:

Licenciados en Administración de
Negocios.

Asesor: Juan Carlos Paz Alcázar

AREQUIPA – PERÚ

2014

RESUMEN

Actualmente, nos ubicamos en un contexto donde cada vez existe mayor preocupación en las personas por cuidar su imagen personal tanto de manera interna como externa mediante el cuidado de su salud. También, notamos que son cada vez más las personas que quieren mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias de la moda, para lo cual están dispuestos a dirigir parte de sus ingresos a la obtención de productos que le permitan lograrlo.

Por tal motivo, se decidió crear un servicio innovador en el mercado que se oriente a un sector que esté dispuesto a invertir en la salud, cuidado y belleza del cabello.

El centro de salud, cuidado y belleza del cabello “Cabelli” es un centro que cuenta con las últimas técnicas y métodos para el tratamiento del cabello, encaminándose hacia el análisis de las necesidades de los clientes y satisfacción de los mismos, a través del servicio de asesoría con expertos y venta de productos relacionados.

Cabelli se dirige a un público de ambos géneros, que se encuentra entre los 25 y 49 años, pertenecientes al segmento A y B con características hedonistas y orientadas al logro.

Luego de haber establecido la demanda de mercado, se pudo determinar que el centro se ubicará en el distrito de Yanahuara, siendo esta una zona residencial y a la vez de fácil acceso.

Los factores clave que llevarán a la empresa al éxito y por lo tanto la diferenciarán de los demás son la ubicación y ambiente, personal profesional y especializado, servicio postventa, variedad de productos de marcas reconocidas y el área de I&D. Siendo su ventaja competitiva primordial la de brindar un servicio post-venta para asegurar la efectividad de su servicio y consolidar la satisfacción del cliente, permitiendo fidelizarlo a la empresa.

En el presente, se ha realizado un análisis de todos los factores fundamentales con los que debe contar Cabelli en cuanto a personal, actividades de marketing, operaciones y procedimientos y a partir de ello, se ha podido determinar el plan financiero del cual se dedujo lo siguiente: (inversión: aporte propio y financiamiento)

A partir de los siguientes resultados, los indicadores financieros del plan de negocios indican que éste es viable:

VANE	S/. 286,889
VANF	S/. 311,487
TIRE	40%
TIRF	52%

Por lo tanto, se ha demostrado que Cabelli pretende ser una empresa que brinde beneficios tanto a nivel organizacional como para sus clientes y la contribución con la sociedad. Se plantea como un negocio innovador y de facultad a ejercer en nuestro mercado, lo cual se demostrará a lo largo del documento.